

自分の強みの確認 — U S P 作り —

U S P は自分のビジネスを選んでもらう理由です
競合他社から自社を選んでもらう理由を明確にしておくことです。

・ お金の U S P

- ・ サービスの金額は何故この価格なのか？ 顧客が納得できる理由

・ 時期の U S P

- ・ 何故この時期にアナタのサービスを利用するのか？ 顧客が納得できる理由

・ 効果の U S P

- ・ アナタのサービスを利用したらどういう効果があるの？ 顧客が納得できる理由

・ 継続性の U S P

- ・ アナタのサービスを利用したらどういう継続性があるの？ 顧客が納得できる理由

・ 優位性の U S P

- ・ アナタのサービスは他社と比較したらどう違うの？ 顧客が納得できる理由